

Bazyli Czyżewski

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

STRUKTURY ZARZĄDZANIA W GOSPODARSTWACH INDYWIDUALNYCH NA KLUCZOWYCH RYNKACH ROLNYCH W POLSCE

1. Wstęp

Procesy integracji kontraktowej warunkują wzrost konkurencyjności sektora rolnego w Polsce. Polegają one na tworzeniu formalnych i nieformalnych powiązań umownych między producentami rolnymi a odbiorcami surowców, które to powiązania koordynują procesy produkcji, dystrybucji i przerobu, transferując jednocześnie część uprawnień własnościowych do zasobów w stronę nabywcy. Takie systemy powiązań kontraktowych stanowią tytułowe struktury zarządzania, które różnią się stopniem zintegrowania działalności gospodarczej dostawców i odbiorców. W teorii kosztów transakcyjnych O. Williamsona [Williamson 1998, s. 227-229] stopień ten jest określany mianem „hierarchii” struktur. Stosując metodologię neoinstytucjonalną, można sformułować hipotezę, iż wzrost stopnia hierarchii w rolniczych strukturach wytwórczych wpływa dodatnio na tworzoną w nich wartość dodaną, a tym samym zwiększa ich konkurencyjność. W takich warunkach proces intensyfikacji kapitałochłonnej w Polsce będzie postępować. Autor podjął się weryfikacji powyższej hipotezy, przeprowadzając w tym celu ogólnopolskie badania ankietowe.

2. Metodyka badań

W celu pomiaru stopnia zintegrowania kontraktowego podmiotów wprowadza się niemianowaną zmienną quasi-ilościową, nazwaną „wskaźnikiem hierarchii”, który jest tym wyższy, im bardziej ogranicza się autonomię producentów rolnych w zakresie decyzji produkcyjnych na rzecz odbiorcy surowca. Wskaźnik skonstruowano, przypisując metodą zero-jedynkową punkty za każdą odpowiedź świadczą-

ca o występowaniu kontraktowego (formalnego lub nieformalnego) powiązania między odbiorcą a dostawcą na poszczególnych płaszczyznach współpracy. Następnie odpowiednio „ważone” punkty zsumowano [Bogetoft, Olesen 2002, s. 184-204]. Próbę stanowiło 320 gospodarstw jednokierunkowych według danych z 2001 r. – 129 trzodowych, 115 mlecznych oraz 76 zbożowych, z czego w przekroju regionalnym przypadło 25-30 jednostek na każdy rynek w makroregionie¹. Wykorzystano gotowy operat losowania w postaci bazy danych Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ) grupującej gospodarstwa indywidualne prowadzące rachunkowość rolną. Z kolei zakres przestrzenny badań ankietowych obejmował cztery makroregiony² cechujące się zróżnicowanym stopniem rozwoju wsi. Ich wybór nawiązuje do delimitacji proponowanych w literaturze tematu przez A. Szemberg [Szemberg 2000, s. 226-242] oraz W. Michnę [Michna 1999, s. 220-241].

3. Typy struktur zarządzania na rynkach mleka, trzody i zboża

W rzeczywistości trudno jednoznacznie przypisać system powiązań umownych do konkretnego typu struktury zarządzania, ponieważ w ramach jednej formy mogą funkcjonować różne relacje kontraktowe. Wyróżnia się jednak pewne zwyczajowe, rozpoznawane przez producentów kanały zbytu. Zostały one opisane w tab. 1, która przedstawia ich strukturę w przekroju rynkowym i regionalnym. Na rynku mleka ok. 76% gospodarstw z próby wykorzystywało spółdzielnię (będąc jej członkiem) jako dominującą formę zbytu. Poza tym ok. 9% przypadło na bezpośrednią kontraktację i po 7% na spółdzielnię bez członkostwa oraz sprzedaż jednorazową powtarzalną (a więc umowy nieformalne). Z kolei na rynku trzody dominującą formą zbytu jest sprzedaż jednorazowa powtarzalna, prowadzona na podstawie porozumień nieformalnych – ok. 56%. Na drugim miejscu plasuje się sprzedaż jednorazowa doraźna – blisko 25%, a na trzecim bezpośrednia kontraktacja – 19%. Nie jest zaskoczeniem, że na rynku zbóż dominuje sprzedaż w ramach interwencji państwowej (64%), następnie sprzedaż jednorazowa doraźna (28%), sprzedaż jednorazowa powtarzalna (ok. 27%) i bezpośrednia kontraktacja (8%). Reasumując, należy stwierdzić, że struktura kanałów zbytu na rynkach trzody, mleka i zbóż nie jest niczym nowym i pokrywa się z wynikami innych badań w tym zakresie [Milewski 2003, s. 287-288].

¹ Gospodarstwa jednokierunkowe zbożowe nie były badane w pierwszym makroregionie, ze względu na to, że w tym regionie jest to rzadka specjalizacja – w 2001 r. było tam tylko 10 gospodarstw zbożowych prowadzących rachunkowość rolną.

² Region 1 – kujawsko-pomorskie, wielkopolskie, Region 2 – lubelskie, łódzkie, mazowieckie, podlaskie, Region 3 – małopolskie, podkarpackie, śląskie, świętokrzyskie, Region 4 – dolnośląskie, lubuskie, opolskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie.

Tabela 1. Struktura kanałów zbytu na rynkach mleka, trzody i zboża w skali krajowej i regionalnej w 2003 r. (w % badanych gospodarstw)

Typ kanału	Mleko (115)	Trzoda (126)	Zboże (75)	Mleko (115)				Trzoda (126)				Zboże (75)			
				1 (19)	2 (36)	3 (30)	4 (30)	1 (33)	2 (31)	3 (30)	4 (32)	2 (25)	3 (17)	4 (33)	
1. Sprzedaż jednorazowa doraźna	1,7	25,4	28,0	5,3	0,0	3,3	0,0	12,1	35,5	26,7	28,1	28,0	41,2	21,2	
2. Sprzedaż jednorazowa powtarzalna	7,0	55,6	26,7	0,0	2,8	13,3	10,0	75,8	32,3	53,3	59,4	24,0	64,7	9,1	
3. Sprzedaż w ramach interwencji państwowej	0,0	7,1	64,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,2	12,9	0,0	0,0	60,0	17,6	90,9	
4. Sprzedaż jednorazowa standaryzowana	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
5. Sprzedaż zinstytucjonalizowana:															
5A. poprzez spółdzielnię – dostawca nie jest jej członkiem	7,0	0,0	0,0	0,0	5,6	3,3	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
5B. poprzez grupę producencką	0,0	4,0	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	3,2	3,3	0,0	0,0	0,0	3,0	
5C. w ramach bezpośredniej kontraktacji	8,7	19,0	8,0	15,8	5,6	0,0	16,7	12,1	29,0	23,3	12,5	8,0	11,8	6,1	
5D. poprzez spółdzielnię – dostawca jest jej członkiem	75,7	0,0	0,0	78,9	86,1	80,0	56,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

1. Transakcje nieplanowane, bez przygotowania i anonimowe, zawierane np. w punkcie skupu lub na targowisku.
2. Transakcje na podstawie porozumień nieformalnych i zwyczajowych dotyczących ilości i jakości towaru oraz warunków płatności, zawieranych np. w punktach skupu zakładów mięsnych, ubojniach, rzeźniach lub poprzez grupy nieformalne. Strony powtarzają transakcje, choć nie są do tego zobligowane umową.
3. Dotyczy skupu bezpośredniego realizowanego przez ARR.
4. Transakcje zawierane na rynkach zorganizowanych – hurtowych, giełdach towarowych, aukcjach.
- 5A-5D. Transakcje na podstawie umów formalnych zawieranych na dany rok lub dłużej, precyzujących warunki dostaw, płatności i współpracy. Strony mogą być częściowo uzależnione od siebie w aspekcie decyzyjnym oraz własnościowym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych obejmujących lata 1997-2003.

4. Hierarchiczność struktur zarządzania a korzyści ekonomiczne

Zgodnie z podejściem neoinstytucjonalnym motorem integracji kontraktowej są szeroko rozumiane korzyści cenowe (w zakresie wyższych cen zbytu lub niższych cen środków produkcji). Hierarchia struktur gwarantuje więc wzrost wartości dodanej w gospodarstwach, pod warunkiem, że o wyborze kanału zbytu decydują przesłanki racjonalne z ekonomicznego punktu widzenia. W tabeli 2 przedstawiono odsetki gospodarstw kierujących się korzyściami ekonomicznymi przy wyborze formy sprzedaży surowca w rosnących klasach wskaźnika hierarchii w przekroju

Tabela 2. „Korzyści ekonomiczne” jako przesłanka wyboru danego kanału zbytu w opinii respondentów w przekroju rynkowym w % gospodarstw w danej klasie hierarchii struktur zarządzania

Klasy hierarchii	Zbiorowość ogółem	Mleko	Trzoda	Zboże
0	29,4	66,7	25,0	0,0
1-3	30,0	44,4	20,8	43,5
4-6	36,4	21,4	14,3	70,8
7-9	49,0	45,8	44,4	77,8
10-12	61,8	58,8	70,0	57,1
13-15	63,6	55,0	71,4	83,3
16-18	66,7	70,0	0,0	100,0
19-23	85,7	83,3	100,0	100,0
24-31	100,0	100,0	–*	–
Średnia hierarchia	10,0	13,6	7,2	7,3

* w danej klasie hierarchii nie występowało żadne gospodarstwo.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych obejmujących lata 1997-2003.

rynkowym. Analizując zbiorowość ogółem, zauważa się, że odsetek podmiotów kierujących się korzyściami cenowymi przy wyborze kanału zbytu systematycznie wzrasta przy przechodzeniu do wyższej klasy hierarchii – od ok. 29% w strukturach niezintegrowanych do 100% w przedziale [24-31]³. Świadczy to o tym, że w opinii respondentów stopień hierarchii jest dodatnio skorelowany z poziomem dochodów z danego kierunku produkcji rolnej. Przekrój rynkowy nieco modyfikuje i uzupełnia jednak ten punkt widzenia. Na rynku mleka i trzody zauważa się, że odsetki respondentów kierujących się korzyściami cenowymi wzrastają dopiero od stopnia hierarchii wyższego niż 6. Został więc zidentyfikowany pewien krytyczny poziom hierarchii, wspólny dla rynku mleka i trzody, powyżej którego dopiero teoria kosztów transakcyjnych i postawiona hipoteza się potwierdzają.

5. Podsumowanie

Reasumując, należy stwierdzić, że integracja kontraktowa na kluczowych rynkach rolnych w Polsce nie jest zaawansowana, a struktury zarządzania opierają się przed wszystkim na powiązaniach nieformalnych. Niemniej jednak są przesłanki, by sądzić, że kapitałochłonna intensyfikacja produkcji w badanych kierunkach będzie postępować i zwiększać tym samym zdolność konkurencyjną gospodarstw indywidualnych. Proces ten jednak uruchamia się po przekroczeniu krytycznego progu instytucjonalizacji wymiany, który umożliwia oszczędności kosztów transak-

³ Odsetki są liczone z grupy gospodarstw, które zadeklarowały korzyści cenowe jako motyw wyboru danego kanału zbytu – 48,7% zbiorowości.

cyjnych. W gospodarstwach nierealizujących ekonomicznych korzyści z integracji mogą wystąpić istotne bariery wzrostu wydajności produkcji.

Literatura

- Bogetoft P., Olesen H.B., *Ten Rules of Thumb in Contractual Design: Lessons from Danish Agriculture*, „European Review of Agricultural Economics” 2002, vol. 29 (2).
- Michna W., *Regionalne zróżnicowanie czynników wytwórczych, produkcji rolniczej, źródeł utrzymania ludności wiejskiej oraz infrastruktury obszarów wiejskich*, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1998 roku*, red. A. Woś, IERiGŻ, Warszawa 1999.
- Milewski L., *Powiązania ekonomiczne i marketingowe rolnictwa z przemysłem mięsnym w Polsce na przykładzie rynku żywca wieprzowego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2003.
- Szemberg A., *Spoleczno-ekonomiczna charakterystyka regionów rolniczych (nowa propozycja)*, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1999 roku*, red. A. Woś, IERiGŻ, Warszawa 2000.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998.

GOVERNANCE STRUCTURES IN THE FAMILY FARMS ON MAIN AGRICULTURAL MARKETS IN POLAND

Summary

The contractual integration determines a rise in competitiveness of Polish agricultural sector. According to neo-institutional methodology, the author proposes a typology of governance structures on a milk, hogs and grain market. There is also an attempt to verify the thesis that a higher level of hierarchy in Polish individual farms implies an increase of added value.